LIBANESES E CHINESES: SUCESSÃO, CONFLITO E DISPUTA NUMA RUA DE COMÉRCIO DO RIO DE JANEIRO

NEIVA VIEIRA DA CUNHA
PEDRO PAULO THIAGO DE MELLO
Universidade do Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)
Laboratório de Etnografia Metropolitana (LeMetro)
Instituto de Filosofia e Ciências Socias (IFCS)

Introdução

O Saara[1] é uma das mais tradicionais e dinâmicas áreas de comércio popular da cidade do Rio de Janeiro. Formado por 11 ruas e abrigando 1250 lojas, recebe diariamente grande número de pessoas provenientes das mais variadas regiões da cidade, atraídas pela diversidade de produtos oferecidos e pelo preço baixo das mercadorias. Originalmente ocupada por imigrantes na virada do século XIX para o século XX, essa região caracterizou-se pelo acolhimento de várias levas de estrangeiros que acabaram por fornecer-lhe uma feição peculiar: portugueses, espanhóis, e uma presença expressiva de sírios, libaneses, turcos e armênios, além de judeus de diversas origens, e, mais recentemente, os "asiáticos", todos voltados para as atividades do comércio.

Situado na área central da cidade, sua denominação deriva da sigla correspondente à associação representativa dos comerciantes locais, a Sociedade dos Amigos das Adjacências da Rua da Alfândega (SAARA).

1. O termo Saara refere-se tanto a uma área de mercado, quanto à Sociedade dos Amigos das Adjacências da Rua da Alfândega. Para diferenciar, adotamos "Saara", no masculino e com letras minúsculas, para nos referirmos à localidade, e SAARA, no feminino e com letras maiúsculas, para nos referirmos especificamente à associação local.

Anuário Antropológico/2005
Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 2006: 155-169

E formada por um tecido urbano caracterizado por um sistema construído que combinava, originalmente, as funções de moradia com aquelas do mundo do trabalho, particularmente as atividades do comércio, além de pequenos ateliês e oficinas de confecção. A proximidade com o porto contribuiu para dar a essa área central da cidade uma configuração particular. No século XIX, a Rua da Alfândega foi a via pela qual a cidade se desenvolveu, sendo um de seus eixos principais. Na época, era ocupada, em sua maior parte, por comerciantes portugueses. A região, como um todo, caracterizava-se pela presença de grandes firmas atacadistas e depósitos para estocagem de mercadorias, principalmente bebidas, gêneros alimentícios, tecidos e produtos de armarinho. Essas mercadorias eram distribuídas por intermédio de comerciantes ou caixeiros-viajantes, que abasteciam as capitais e as pequenas cidades do interior. Com o início do processo de industrialização no Brasil, nas primeiras décadas do século XX, o comércio da Rua da Alfândega começou a mudar. As indústrias passaram a distribuir suas mercadorias diretamente aos lojistas, possibilitando o desenvolvimento do comércio varejista.

À primeira vista, a presença de diferentes grupos étnicos parece constituir a característica essencial da identidade cultural do Saara. A leva de imigrantes que marcaria definitivamente a área começou a chegar ainda no fim do século XIX. Ela correspondia a um movimento de diáspora, constituída por sírios e libaneses, em sua maior parte, expulsos de seus países de origem pela expansão do império turco-otomano. Em seguida vieram os judeus da Europa Oriental. A presença de diferentes grupos étnicos – sobretudo sírios e libaneses maronitas; armênios, cristãos ortodoxos e católicos; judeus sefarades – especializados em ramos comerciais diversos, emprestou ao Saara a imagem de "mercado árabe", reduto de "turcos". Com eles conviviam ainda outros grupos étnicos, como portugueses, gregos e espanhóis. Essa diversidade acabou por emprestar a essa praça de mercado, segundo seus próprios comerciantes, o apelido de "pequena ONU carioca".

Na década de 1940, uma grande intervenção urbanística na área trará uma série de mudanças e terá como resultado, anos mais tarde, a própria criação da Sociedade dos Amigos das Adjacências da Rua da Alfândega (SAARA). A construção da Avenida Presidente Vargas, como parte do Plano de remodelação da cidade do Rio de Janeiro, elaborado pelo arquiteto-urbanista francês Alfredo Agache, irá trazer inúmeras conseqüências para a cidade,

afetando particular e superlativamente a continuidade do tecido urbano que caracterizava essa região. Mas essa intervenção não se limitará à construção da Av. Presidente Vargas. A possibilidade de construção de uma outra via, desta vez a Avenida Diagonal, prevista no Plano Doxíadis, surge no fim dos anos 1950, e o desaparecimento do mapa volta a ameaçar, com sua erradicação do espaço urbano carioca, esse grande "mercado a céu aberto".

Os comerciantes decidiram então se organizar em uma Associação que representasse oficialmente os interesses coletivos do grupo, visando a garantir sua permanência no local. A Sociedade dos Amigos das Adjacências da Rua da Alfândega foi criada em 1962, quando se formou sua primeira diretoria e definiram-se os atuais limites dessa região de comércio. Atuante desde então, trata-se de uma entidade sem fins lucrativos, que tem como objetivo a administração dos serviços locais, incluindo a limpeza, a coleta de lixo, o transporte de mercadorias, a propaganda, o estacionamento e a segurança da área. A organização desses serviços demonstrou grande capacidade de mobilização política e social, reafirmando os interesses comuns aos comerciantes do lugar.

É também a partir da década de 1960 que uma nova leva de imigrantes começa a chegar, mudando a paisagem urbana e o comércio local. Nesse período, a região recebe os primeiros chineses, seguidos pelos coreanos. No entanto, somente a partir da década de 1990, essa presença foi dissolvida numa categoria muito mais inclusiva: a de "asiáticos". A chegada dessa última leva de imigrantes ao Saara foi vista como uma espécie de "invasão", e o impacto produzido na região foi bastante significativo. Com eles foram introduzidas não só novas mercadorias como também novas práticas econômicas e comerciais. Tais diferenças diziam respeito, sobretudo, às formas de engajamento no mundo do trabalho e a certa distância quanto às relações sociais já estabelecidas.

Este trabalho buscará descrever e analisar o modo como essesatores, presentes nessa praça de mercado, administram seus conflitos no espaço público e estabelecem suas próprias estratégias de adaptação e reprodução, sobretudo no que diz respeito à mobilidade social e ao processo de sucessão de seus negócios, focalizando particularmente duas categorias étnicas: os sírios e libaneses (incluindo os árabes e os judeus) e os asiáticos (incluindo os chineses e os coreanos).

Sírios e libaneses

O porto de desembarque desses imigrantes era o Cais Pharoux, localizado, então, na atual Praça XV. Eram, em sua maioria, cristãos ortodoxos ou maronitas, e, em menor quantidade, muçulmanos. Como chegavam com passaportes da Turquia, passavam logo a ser identificados como "turcos". Na década de 1920, chegou ao Brasil grande fluxo migratório constituído, sobretudo, por libaneses, que se fixaram inicialmente na Rua da Alfândega e nas imediações da Praça da República. Em seguida, começaram a chegar os judeus de diversas origens, alguns provenientes do Oriente Médio – os sefaraditas – outros da Europa Central e do Leste – os ashquenazitas. Estes últimos, vindos geralmente da Polônia, da Rússia e da Romênia, também chegaram, em sua maioria, durante a década de 1920. Tinham como principal referência a Praça Onze e posteriormente se instalaram na Rua Senhor dos Passos e áreas adjacentes. No momento da chegada, a rede de relações familiares desempenhava papel fundamental. De modo geral, havia alguns parentes já estabelecidos que serviam de mediadores, acolhendo os recém-chegados e facilitando a adaptação às novas condições de vida e o estabelecimento de relações de trabalho, seja por meio do desempenho de seus ofícios como sapateiros, alfaiates ou calceiros, especialmente os judeus, ou como "mascates", "caixeiros-viajantes" ou *collporteur*, levando todo tipo de mercadorias – botões, fitas, gravatas, perfumes, cortes de tecidos, linha, agulha – transportadas em malas ou caixotes, para serem vendidas "de porta em porta". Por meio dessas redes, eles obtinham as mercadorias que lhes eram fornecidas em confiança (uma espécie de *trust*), por aqueles que os acolhiam, até que pudessem ser pagas.

As primeiras gerações desses imigrantes cultivavam o projeto de retornar à terra natal, tão logo as circunstâncias políticas o permitissem. No entanto, à medida que o tempo foi passando, foram se acomodando na "nova terra", casando-se e constituindo família, de modo que a volta ao país de origem tornou-se um sonho que se perdera ao longo do caminho (GRÜN, 1992; TRUZZI, 1992). Os grupos de origem árabe eram em sua maioria agricultores, mas se viram impedidos de exercer sua profissão no Brasil em razão da enorme diferença entre os sistemas fundiários de seus países de origem, caracterizados por pequenas propriedades com agricultura de subsistência, e os do Brasil, marcados por grandes latifúndios, nos quais o

acesso à terra não era algo simples. No entanto, ao percorrer o interior do país em busca de terras, esses imigrantes iniciaram negócios como mascates, levando e trazendo produtos da cidade para o campo e vice-versa, boa parte por meio de encomendas.

Embora a atividade de "mascateação" já fosse desempenhada no país por mercadores portugueses e italianos, os imigrantes de origem árabe introduziram novas modalidades nesse gênero de comércio, tais como: mercadorias de qualidade superior; alta rotatividade de produtos; promoções, liquidações e as vendas a crédito (WORCMAN, 2000). Com o lucro crescente, esses mascates foram abrindo lojas nas cidades maiores, estimulando a especialização dessas etnias em certos ramos da atividade comercial. À medida que os negócios prosperavam, começaram a trazer parentes para auxiliá-los nas viagens e nas entregas de produtos e passaram a vender também nos grandes centros. Muitos desses imigrantes, ao chegarem, foram se instalando nos sobrados da região da Rua da Alfândega, abrindo as lojas no primeiro andar e morando no pavimento superior.

A prosperidade nos negócios e o nascimento das novas gerações acabaram eliminando definitivamente o ideal de retorno ao país de origem, na medida em que os filhos e netos assumiam a identidade brasileira sem eliminar completamente suas origens étnicas. A maior diferença e conflito entre as gerações, no entanto, aparece no processo de sucessão dos negócios. De maneira geral, os filhos são preparados para participar nos negócios da família pelas gerações anteriores, que tratam de socializá-los desde bem cedo nas diversas etapas e atividades do comércio. De maneira geral, todos começam ajudando nos "serviços gerais", passam em seguida pelo setor de embrulhos, pela atividade do caixa, pela contabilidade, até estarem "preparados" para assumir o controle da loja. Do ponto de vista das gerações mais velhas, é preciso conhecer bem todas essas etapas do trabalho para o bom desempenho da atividade no comércio. No entanto, muitos dos filhos mais novos não querem dar continuidade à carreira de comerciante, preferindo deslocar suas ambições profissionais para outras áreas profissionais, mais valorizadas socialmente.

Chineses e Coreanos

A partir de meados dos anos 1990, uma grande leva de asiáticos chegou ao Saara, a maioria deles chineses de Taiwan e do Sul da China continental, com predominância para os dialetos mandarim e cantonês. Em menor proporção, também começaram a chegar, no mesmo período, sul-coreanos e japoneses. Esse movimento adquiriu tamanha expressividade, que o fenômeno foi classificado, na época, como uma "invasão". Os asiáticos vinham de São Paulo, onde o comércio de produtos para presentes e itens de papelaria, além do ramo de confecções (setores nos quais esses grupos de imigrantes se especializaram), encontrava-se saturado. Esses imigrantes, a maioria deles sem falar o português, geralmente entravam no Brasil por Foz do Iguaçu, vindos de Ciudad Dl, no Paraguai, onde chegavam provenientes da Ásia.

Esse fenômeno também representa um movimento de diáspora. No caso dos chineses, eles geralmente deixam Taiwan e a China continental, numa rota cujo destino final são, geralmente, os Estados Unidos e a Europa. Mas, diferentemente das diásporas sírio e libanesa, o fluxo migratório chinês possui características próprias, como um alto grau de mobilidade, isto é, nem todos estão se fixando no país de acolhida, mas apenas de passagem; mantêm estreito contato com suas regiões de origem na China, por meio de clãs e redes de parentesco e solidariedade; são compostos não apenas por mão-de-obra barata para compor a força de trabalho, mas igualmente por empreendedores, que chegam com financiamento e recursos de mercadorias suficientes para iniciarem negócios nos locais de acolhida. Tal estrutura sendo proveniente justamente das redes mencionadas anteriormente. (ZHANG, 2001; LIU, 2000; MA; CARTIER, 2003). Mais de 90% dos chineses e coreanos do Brasil estabeleceram-se em São Paulo (ocupando a área de comércio da Rua 25 de Maio e os bairros da Liberdade e do Bom Retiro), o restante espalhou-se pelo Brasil, com predominância no Rio de Janeiro, Paraná e áreas de zona franca.

A presença asiática no Saara não significou apenas uma maior concorrência para os comerciantes locais. Os chineses trouxeram, além das novas práticas comerciais, maneiras diferenciadas de financiamento e uma cultura que contrastava com os valores já estabelecidos na região, há cerca de um século. Notoriamente fechados, com dificuldades até mesmo

no domínio do idioma português, apresentavam dificuldades em adaptar-se e relacionar-se com outras etnias. No entanto, isso não impediu que eles continuassem chegando em massa e, assim, "da noite para o dia", os asiáticos passaram a ser o terceiro maior grupo étnico na SAARA (atrás apenas dos sírios, libaneses e judeus).

No caso dos chineses, isso foi possível graças à disponibilidade de recursos, que permitiam a compra e o aluguel de lojas, incluindo-se algumas fachadas tradicionais. Essa disponibilidade foi sustentada por um sistema de crédito baseado em cooperativas. Esse sistema influenciou a economia chinesa e asiática no século XX e é considerado uma das bases do sucesso econômico da região, até mesmo do próprio Japão. Tal modelo baseia-se na formação de redes associativas ou clãs formados por afinidade ou parentesco, como já foi dito, criando instituições financeiras similares a bancos (CHUNG, 2000). Essas redes associam-se, por sua vez, a outras, multiplicando sua capacidade de financiamento e de disponibilidade de mão-de-obra.

Em outras palavras, os comerciantes provenientes da diáspora chinesa não estavam atrelados a modelos de financiamento e créditos convencionais do capitalismo ocidental. O sistema chinês funciona sob determinadas regras de conduta, nas quais a cooperação dentro das redes ou clãs reduz a competitividade. Isso não elimina a concorrência, mas há uma tendência maior ao associativismo de redes do que o desenvolvimento individual de empresas e grupos. Tais redes ou clãs relacionam-se entre si potencializando os recursos disponíveis para financiar os empreendimentos comerciais. Segundo alguns estudos, essas redes estão por trás das atuais empresas privadas que atuam na China e são um dos sustentáculos do altíssimo índice de produtividade do país (CHUNG, 2000).

Conflitos e disputas

A chegada dos asiáticos no Saara desencadeou uma série de conflitos e disputas. A distância cronológica entre as duas levas de imigrantes, as profundas diferenças culturais, quer nas práticas comerciais quer nas condutas mais gerais, os graus de adaptabilidade e integração desses grupos e um estereótipo generalizado de pertencimento desses imigrantes à "máfia

chinesa", criaram impactos profundos no comércio local. Para os comerciantes tradicionais, já estabelecidos desde o início do século XX, o momento de chegada dos imigrantes asiáticos configurou uma espécie de drama social (TURNER, 1957). Esse foi um período particularmente difícil, já que o comércio local se ressentia da crise econômica brasileira, das altas taxas de juros para financiamento e de uma das maiores tributações do mundo. A produtividade dos empregados, favorecida pelo vínculo de parentesco nas empresas familiares dos grupos tradicionais do Saara e suas relações de lealdade, não foi suficiente para a preservação de seus negócios diante da "invasão" representada pelos asiáticos, que introduziram novas mercadorias e praticavam preços impossíveis ao comércio da área. Assim, muitos comerciantes, entre árabes e judeus, viram-se obrigados a vender seus negócios aos asiáticos que ofereciam, em quase todos os casos, pagamento à vista.

Uma das estratégias criadas pelos comerciantes de origem asiática foi a abertura das lojas de R$ 1,99, causando forte reação nos comerciantes locais de outras etnias, uma vez que julgaram a prática uma forma de concorrência desleal. Além disso, considerados de temperamento fechado e com dificuldades no domínio do idioma português, tais grupos tornaram-se esquivos e dificilmente estabeleciam relações além daquelas de interesse estritamente comercial entre vendedor – cliente, não aderindo às formas de sociabilidade locais, que funcionavam como arenas públicas de *performance* e definição de identidades. Seu modelo empresarial, embora também seja o de empresas familiares, organiza-se a partir de redes de solidariedade e fomentação financeira. Esse modelo econômico permitiu que os chineses chegassem ao Saara com financiamento, mão-de-obra e uma estrutura empresarial de extrema produtividade. As relações com fornecedores, por exemplo, também mediadas por redes, permitiu que adquirissem mercadorias a baixíssimo custo. Isso possibilitou aos asiáticos oferecer produtos extremamente baratos, em muitos casos, adotando práticas de *dumping* (venda de produtos por preços abaixo do custo, normalmente com intenção de aniquilar a concorrência).

Outro fator importante no sucesso dos empreendedores chineses em sua diáspora reside no vínculo trabalhista de seus funcionários. Contrariamente aos comerciantes de origem sírio-libanesa, que desenvolvem com seus empregados relações trabalhistas com base no parentesco ou na amizade, a

dedicação exigida pelos asiáticos dos empregados é completa e total, muitas vezes impulsionadas por dívidas financeiras ou de gratidão. Muitos chegam até mesmo a considerar essas relações como forma de trabalho escravo. Desse modo, a produtividade de um empregado asiático tende a ser mais elevada que a de um trabalhador protegido pelas leis trabalhistas. Além disso, o ambiente de trabalho é bastante rígido e esses funcionários queixam-se de não poder conversar durante o trabalho e de estar permanentemente em atividade.

As questões de gênero também parecem influenciar a produtividade dos asiáticos, ampliando as distâncias culturais entre eles e outros grupos étnicos preestabelecidos na SAARA. Percebemos que a participação das mulheres nas lojas dos grupos de origem árabe, por exemplo, é geralmente reservada aos bastidores, embora haja exceções. De maneira geral, na hierarquia estrutural da loja que começa pelo responsável pelos serviços gerais e a limpeza e segue pelos "olheiros", vendedores, balconistas e caixas, até os gerentes e proprietários (estes últimos com a tarefa de abrir e fechar as lojas), a mulher só costuma alcançar o topo da pirâmide pela ausência de homens disponíveis para exercer tais funções. No caso dos chineses, o que se verifica é que as mulheres têm participação ativa na administração da loja. Estão no caixa e no atendimento aos fregueses. Aos homens competem os serviços pesados, como a segurança e fiscalização dos produtos. Esse fator amplia o quadro de produtividade dos asiáticos.

Além disso, os chineses apresentam ainda outra característica diferenciada em relação aos demais grupos étnicos do Saara: eles estão em movimento, isto é, constituem um grupo engajado num sistema de mobilidade e circulação. Isso não significa que alguns deles não tenham se estabelecido no Saara de forma mais permanente. Entretanto, o fato é que hoje, a esperada "invasão" chinesa se desfez. A presença asiática no Saara diminuiu quase tão rapidamente como surgiu. Como foi dito anteriormente, o objetivo desse fluxo migratório é, na maioria das vezes, alcançar os países desenvolvidos da América do Norte e da Europa. E mais, a escolha do Brasil parece ter a ver com as facilidades oferecidas pelas autoridades locais para alcançar esses portos considerados mais nobres. À medida que há um aperto no controle de imigração e dos negócios lícitos ou ilícitos, esses grupos prontamente desviam sua rota para outros países onde maior facilidade possa ser encontrada.

Desse modo, diferentemente dos grupos anteriores de imigrantes que chegaram ao Saara e que, mesmo com o objetivo inicial de retornar às terras de origem, terminaram por estabelecer-se no país, integrando-se à cultura local, os asiáticos caracterizam-se por estar em um movimento migratório distinto, marcado pela mobilidade, pela transitoriedade e pela circulação constantes, o que altera enormemente sua perspectiva de integração à cultura local. Enquanto os imigrantes de origem sírio-libanesa buscam se estabelecer no comércio local e têm como projeto a criação e a reprodução de sua empresa familiar, preparando os filhos para a sucessão do patrimônio e alimentando a expectativa de que eles possam dar continuidade aos negócios da família, os asiáticos não buscam se estabelecer no comércio local, e têm como projeto a formação dos filhos no intuito de inseri-los futuramente em empresas multinacionais de origem asiática. Todas essas enormes diferenças certamente contribuíram para acirrar as animosidades em relação ao grupo emergente. E, mesmo hoje, quando a presença dos asiáticos já não é tão imponente no Saara, os comerciantes ainda se referem aos chineses como "eles". O presidente da associação, Ênio Bittencourt, por exemplo, sintetiza a percepção local sobre os chineses: "Eles são muito fechados. Eles chegaram, abriram as lojas, montaram e não dão confiança a ninguém".

De certo modo, a chegada posterior dos asiáticos ao Saara recolocou os atores sociais daquela região mais uma vez diante dos dilemas de integração. Em sua segunda ou terceira geração, os grupos étnicos anteriores já estavam adiantados em sua fase de assimilação da cultura local e definidos na ordem social. A presença dos asiáticos inaugurou um novo processo sucessório que parece cumprir mais uma vez, o ciclo das relações étnicas sugerido por Ezra Park (PARK, 1916). Além disso, os chineses não partilham da mesma memória local dos demais grupos étnicos, até mesmo sobre os processos de adaptação ou, por exemplo, de mobilização para impedir que o espaço da SAARA fosse destruído para a construção da Avenida Diagonal, na década de 1960. E essa memória das trajetórias comuns a esses atores é certamente um dos elementos que compõem a identidade dos comerciantes do Saara. Entretanto, a chegada dos chineses, bem como dos coreanos, trouxe modificações na composição do tecido social e nas formas culturais do Saara. Foram introduzidas mudanças à ecologia daquela região, dando origem a novas relações e a formas de interação social.

A associação e as formas de controle da SAARA

Se não apresenta a mesma relevância central que o bazar possui em relação ao Oriente Médio, nem tampouco se transformou na *Chinatown* carioca, a SAARA é uma forma cultural importante no contexto urbano da cidade do Rio de Janeiro. Ela é simultaneamente uma área econômica e uma arena de disputas e definição de identidades, construção de valores compartilhados que resultam num sentido amplo de pertencimento. Pertencimento este que ganha ainda maior dramaticidade, considerando-se a grande incidência de comerciantes que vieram para o Saara a partir de diásporas diversas. Assim, podemos considerar que o Saara configura-se como uma espécie de *região moral* (PARK, 1916), estruturada em torno de uma ética do trabalho e marcada por um processo de sucessão de diversas etnias.

A partir dos temas então consagrados naquela arena pública pelos seus principais atores, podemos compreender que o valor atribuído à Sociedade dos Amigos e Adjacências da Rua da Alfândega (SAARA) pelos comerciantes que ali se estabeleceram está diretamente vinculado à possibilidade de permanência e reprodução das atividades econômicas desenvolvidas naquele espaço de mercado. Entretanto, o significado do lugar parece ultrapassar os limites das motivações estritamente econômicas. Tal fato contribuiu para conformar relações sociais particulares, sob a espécie da solidariedade e da ajuda mútua entre comerciantes de origens étnicas distintas, que tanto caracterizam a especificidade da rede de relações local. A interação entre os grupos étnicos em co-presença que compartilhavam esse espaço tornou-se assim elemento fundamental na construção e reconstrução da identidade do lugar.

No entanto, a fala do presidente da SAARA também evidencia que o discurso de união e consenso da pequena "ONU carioca" não está isento de conflitos e disputas no dia-a-dia. A entidade conta com um sistema eficiente de segurança com cerca de quarenta agentes, que atuam misturados ao público consumidor. Os seguranças são policiais que atuam em horário de folga e estreita ligação com as delegacias e batalhões de Polícia Militar da região. Essa estrutura tornou o Saara um lugar com baixíssimos índices de violência, relacionada a ocorrências criminais. Os casos mais comuns restringem-se a ação de punguistas (batedores de carteira) e furtos de produtos

de lojas. Também impediu, como já vimos, a presença de camelôs, pedintes e grupos de menores de rua. A SAARA também atua na regulação das condutas dos próprios comerciantes e isso, de certa forma, parece ter minimizado os impactos das diferenças culturais entre os asiáticos e os sírio-libaneses no Saara. As regras devem ser cumpridas, caso contrário, os seguranças impedem que o comerciante trabalhe. A colocação de seguranças na porta de um estabelecimento comercial para impedir a entrada de clientes em retaliação a alguma atitude contrária às normas da associação é uma atitude extrema, mas já ocorreu. Assim, todos, inclusive os asiáticos, tiveram de se ajustar às regras e ao modelo do comércio local.

No entanto, isso não impede que a própria associação faça "vista grossa" a determinadas posturas contrárias aos códigos da prefeitura, como a ocupação das calçadas por bancas com produtos e até mesmo a venda de produtos pirateados (segundo o presidente da associação, a responsabilidade é do proprietário da loja e a SAARA não se envolverá, caso a polícia apreenda mercadorias ou puna o comerciante). Assim, o papel da associação é fundamental pois, por um lado, impõe normas e regras aos comerciantes e, por outro, também funciona como a instituição responsável por defender os interesses dos comerciantes diante dos atores externos, sejam fiscais da prefeitura, policiais, camelôs concorrentes, grupos mafiosos etc. Nesse sentido, atua também como mediadora das diferenças culturais no Saara e suas formas de conflito, até mesmo externamente, como foi o episódio da atuação dos seguranças da associação na prisão de dois membros das *tongs*,[2] que vieram extorquir comerciantes chineses do Saara. Entretanto, isso não impede que esses comerciantes estejam engajados em outros grupos, organizações e redes (como o caso dos asiáticos). Essas organizações podem ser, por exemplo, étnicas, religiosas, por afinidade ou familiar.

Vemos assim a complexidade da estrutura e organização social do comércio do Saara, evidenciada por meio de teias de filiação e pertencimento que se sobrepõem e se entrecruzam. Os comerciantes do Saara dispõem, assim, de distintas instâncias que lhes permitem negociar seus interesses e disputas. Nesse contexto, a associação desempenha papel fundamental, mas

---

2. Tongs são gangues chinesas que atuam como braço armado dos grupos mafiosos. Segundo a Polícia Federal, as cinco famílias mafiosas de Taiwan – 14k, Sun Yee On, Bambu Unido, Fuchien e Dragão que Voa – têm forte atuação no Brasil.

não impede que novas alianças sejam feitas e desfeitas ao sabor de acontecimentos que venham a mobilizar esses atores. Essas redes de alianças estabelecem seus parâmetros, digamos, morais, que nem sempre coincidem com os costumes mais gerais do Saara. A *hisba* muçulmana, que estabelece as normas morais de regulação dos mercados do Oriente Médio, ou o *guanxi* chinês, que sustenta os relacionamentos baseados na confiança, são exemplos desses valores distintos presentes no mundo dos negócios e que aparecem em certa medida no dia-a-dia da SAARA.

REFERÊNCIAS

ANDERSON, Elijah. 1999. *Code of the street*: decency, violence, and the moral life of the inner city. New York. W. W. Norton & Company.

BECKER, Howard S. 1998. *Tricks of the trade*: how to think about your research while you're doing it. Chicago. The University of Chicago Press.

BLYTH, Annabella. 1991. "Cristalização espacial e identidade cultural: uma abordagem da herança urbana (O Saara, na área central da cidade do Rio de Janeiro)". (Dissertação de Mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

CHUNG, Wai-keung. 2000. "Institutional transformation and the creation of Chinese entrepreneurial networks". Paper apresentado no Corfu pre-conference of the session X: Diaspora entrepreneurial networks 1000-2000, do 13th International Economic History Congress, Buenos Aires.

CRESPO, Paloma Gómez. 1993. *Comprar y vender*. Madri: Eudema.

DUNEIER, Mitchell. 2001. *Sidewalk*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

FAUSTO, Boris. 2000. *Negócios e ócios*: histórias da imigração. São Paulo: Companhia das Letras.

GEERTZ, Clifford. 1979. "Suq: The bazaar economy in Sefrou". In: GEERTZ, C. et al. *Meaning and order in Moroccan society*: three essays in cultural analysis. Cambridge. Cambridge University Press.

GERSON, Brasil. 2000. *História das ruas do Rio*. Rio de Janeiro: Lacerda Ed.

GOMES, Laura Graziela. 2002. "'Comércio étnico' em Belleville: memória, hospitalidade e conveniência". *Revista Estudos Históricos*, n. 29. FGV.

GRÜN, Roberto. 1992. *Negócios & famílias*: armênios em São Paulo. São Paulo. Editora Sumaré.

JACOBS, Jane. 2001. *Morte e vida de grandes cidades*. São Paulo: Martins Fontes.

JOSEPH, Isaac; GRAFMEYER, Yves. 1984. *L'École de Chicago*. Paris: Aubier.

LIU, Xin, 2000. In One's Own Shadow: An Ethnographic Account of the Condition of Post-Reform Rural China. Berkeley and Los Angeles. University of California Press.

MA, Lawrence J. C., and CARTIER, Carolyn. 2003. The Chinese Diaspora: Space, Place, Mobility, and Identity. New York. Rowman & Littlefield.

MELLO, Marco Antonio da Silva et al. 1993. *A galinha d'Angola*: iniciação e identidade na cultura afro-brasileira. Rio de Janeiro: Eduff/Editora Pallas.

MISSE, Michel. 1997. "As ligações perigosas: mercado informal ilegal, narcotráfico e violência no Rio". *Contemporaneidade e educação*, v. 1, n. 2, p. 93-116.

PARK, Robert Ezra. 1967 [1916]. "A cidade: sugestões para investigação do comportamento humano no meio urbano". In: VELHO, Gilberto (Org.). *O fenômeno urbano*. Rio de Janeiro: Zahar Editores.

PERALDI, Michel. 2001. *Cabas et conteiners*: activités marchandes informelles et reseaux migrants transfronteliers. Paris. Maisonneuve et Larose.

PINTO, Paulo Gabriel Hilu da Rocha. 2004. "Negociando o público: Retórica, trocas e identidades religiosas no suq al-Medina de Alepo, na Síria". Paper apresentado na XXIV Reunião Brasileira de Antropologia. Recife.

RIBEIRO, Paula. *Saara*: uma paisagem singular na cidade do Rio de Janeiro (1960-1990). Dissertação (História Social) – Pontifícia Universidade Católica/PUC-SP, São Paulo, 2 v., 2000.

TRUZZI, Oswaldo. 1992. *De mascates a doutores*: sírios e libaneses em São Paulo. São Paulo: Editora Sumaré.

TURNER, Victor. 1957. *Schism and continuit in African Society*. Manchester: Manchester University Press.

WORCMAN, Susane. 2000. Saara. Rio de Janeiro: *Relume Dumará* (Coleção Cantos do Rio).

ZHANG, Li. 2001. Strangers in the City: Reconfigurations of Space, Power, and Social Networks Within China's Floating Population. Stanford, California. Stanford University Press.

Resumo

O Saara – região de comércio popular do Rio de Janeiro, caracterizada pela presença de grupos étnicos vindos das regiões ibéricas e do Mediterrâneo – passou a receber forte leva de imigrantes asiáticos a partir de meados dos anos 1990, especialmente chineses e coreanos, cujas visões de mundo contrastavam com as representações culturais até então dominantes na região. Tal contraste é visível, sobretudo, no campo das práticas econômicas, mas é igualmente perceptível nos usos dos espaços compartilhados, estratégias de adaptação e nas interações cotidianas. O choque entre dois modos tão díspares de fazer comércio – uma espécie de economia de bazar e um sistema de redes de clãs chinês – e o confronto de alteridades resultaram em conflitos e disputas que precisaram ser mediadas por instituições como a Sociedade dos Amigos das Adjacências da Rua da Alfândega (SAARA). O presente trabalho pretende descrever e analisar aspectos dessa realidade empírica, a partir de uma perspectiva antropológica.

Abstract

Saara – region of popular commerce in Rio de Janeiro, characterized by the presence of ethnic groups from the Iberic region and the Mediterranean – started receiving strong waves of Asian immigrants from the mid 1990s, especially Chinese and Koreans, whose worldviews contrasted with cultural representations which were, up to that time, dominant in the region. This contrast is visible, above all, in the field of economic pratices, but it is also perceptible in the uses of shared spaces, strategies of adaptation and in daily interactions. The shock between two such different ways of doing business – a kind of bazar economy and a system of networks of Chinese clans and the confrontation of differences resulted in conflicts and disputes which had to be mediated by institutions such as the Society of Friends of the Neighbourhood of the Rua da Alfândega (SAARA). This article aims to discribe and analyse aspects of this empirical reality from an anthropological perspective.